

# フランチャイズ契約締結過程における情報提供義務

大 山 盛 義

## 目次

### はじめに

#### I 契約締結過程における情報提供義務の根拠

- 1 理論上の根拠
- 2 実質的な必要性

#### II フランチャイジーになろうとする者の特徴と情報提供義務

- 1 経営経験者であった場合
- 2 経営未経験者であった場合

### 結びに代えて

## はじめに

フランチャイズの定義は様々ではあるが、一般には、事業者（「フランチャイザー」）が、他の事業者（「フランチャイジー」）との間に契約を結び、自己の商標、サービス・マーク、トレードネーム、その他の営業の象徴となる標識、及び経営のノウハウを用いて、同一のイメージのもとに商品の販売その他の事業を行う権利を与え、一方、フランチャイジーは、その見返りとして一定の対価を支払い、事業に必要な資金を投下してフランチャイザーの指導および援助のもとに事業を行う両者の継続的關係<sup>1)</sup>、と

---

1) 日本フランチャイズチェーン協会『フランチャイズハンドブック』（商業界、2003年）19頁。

される。

このようなフランチャイズ方式を利用した事業は年々確実に増大してきており、それに伴いフランチャイザー（本部）とフランチャイジー（加盟店）との間のトラブルも増えている<sup>2)</sup>。こうしたトラブルは訴訟にまで至ることもある。このうちフランチャイジーがフランチャイザーを訴えた理由で一番多いのが「売上・収益予測との乖離」である<sup>3)</sup>。すなわち、フランチャイズ・システムに加入する以前にフランチャイザーから説明をうけた「売上・収益」の予測と、事業開始後の「売上・収益」が大きく異なり、フランチャイジーが事業閉鎖等に追い込まれ、その結果損害を被ったとしてフランチャイザーを訴えるという場面である。このようなトラブルの背景には、フランチャイジーになろうとする者には「脱サラ」や「元主婦」といった、事業活動についての素人が多いといった傾向がある反面、それと比較して事業についてフランチャイザーが熟知しているため、フランチャイザーに依存してしまう事情がある。また、フランチャイザー側も自己のフランチャイズ・システムを拡大しようとする余り、セールストークが誇張された表現になることも原因として指摘されている<sup>4)</sup>。

この「売上・収益予測との乖離」のトラブルについて、法的にはフランチャイズ契約締結前の段階での情報提供義務（あるいは説明義務）違反があったか否か、すなわちフランチャイジーになろうとする者に対してなしたフランチャイザーによる契約締結前の説明の妥当性が問われることになる。

本稿では、経営や商売についての素人が創業のためにフランチャイジーになろうとすることが多いというフランチャイズ契約の実情をふまえ、契約締結段階での説明義務に対する法的判断に際し、フランチャイジーの属性（もしくは「前職」）がどのような形で考慮されているかについて、近

2) この点については、拙稿「フランチャイズ契約の更新拒絶に関する若干の考察」沖縄法政研究7号（2004年）72頁以下参照。

3) 拙稿・前掲注2）論文75頁参照。

4) 契約締結段階におけるフランチャイザーによるセールストークの許容範囲については、金井高志「フランチャイズ契約締結過程における紛争の判例分析（4）」判例タイムズ1967号107頁以下を参照されたい。

時の裁判例を参考に検討する。

## I 契約締結過程における情報提供義務の根拠

### 1 理論上の根拠

フランチャイズ契約締結段階において情報提供義務が問題となるのは「契約が有効に締結されたのだけれども、契約交渉の際の不十分な説明・情報提供などの結果、一方の当事者としては自らが考えていたのとは違った状態で給付を保持する」<sup>5)</sup> 場合であり、「契約準備交渉段階に入った当事者間の関係は、なんら特別の関係のない者の間よりも緊密であるから、そのような関係にある当事者は、相手方に損害を被らせないようにする信義則上の義務を負い、自らの責めに帰すべき事由によりその義務に違反して相手方に損害を生じさせた場合には、不法行為責任以上の義務（一種の契約債務不履行責任）を負う」<sup>6)</sup> からである。いわゆる「契約締結上の過失」の問題として論じられる。

かかる「契約締結上の過失」責任が認められる背景はいくつかあるが、フランチャイズ契約の場合「契約準備交渉段階での紛争を解決する規範として用意されている担保責任や詐欺・錯誤理論によったのでは、被害者の適切な救済が図れない」<sup>7)</sup> といった事情が妥当する。

このようにフランチャイズ契約においても、契約締結上の過失論に依っ

---

5) 谷口知平・五十嵐清編『新版 注釈民法(13)債権(4)』(有斐閣、1999年)137頁〔潮見佳男執筆部分〕。

6) 契約締結上の過失論については、とりあえず前掲注5)『新版 注釈民法(13)』84頁以下参照。なおフランチャイズ契約と契約締結上の過失の問題について論じる最近の文献として、加藤新太郎編『判例Check 契約締結上の過失』(新日本法規出版株式会社、2004年)330頁以下、相澤聡他「フランチャイズ契約関係訴訟について」判例タイムズ1162号(2004年12月)32頁以下がある。山寄進「フランチャイザーの立地判断・売上予測に保護義務違反を肯定した事例」ジュリスト1004号86頁以下、横山美夏「契約締結過程における情報提供義務」ジュリスト1094号128頁以下、および高橋眞「契約締結上の過失論の現段階」ジュリスト1094号139頁以下も参照。

た形で、フランチャイザーの事前情報提供（説明）義務は契約上の義務として認められることになる。

## 2 実質的な必要性

### （1）当事者間の情報量等についての格差

フランチャイズ契約締結前にフランチャイザーが情報提供義務を要求される実質的な理由として、フランチャイザーとフランチャイジー間の、事業についての知識やノウハウ等、すなわち情報量の格差を是正する点にある<sup>8)</sup>。

契約締結過程におけるフランチャイザーの情報提供義務を最初に認めたとされる①京都地裁平3年10月1日判決・判例タイムズ774号208頁以下<sup>9)</sup>は次のように説示している。

#### 〔判旨〕

フランチャイズシステムにおいて、店舗経営の知識や経験に乏しく、資金力も十分でない個人が、本部による指導や援助を期待してフランチャイズ契約を締結することが予定されていることに鑑みると、フランチャイザーは、フランチャイジーの募集に当たって、契約締結に当たっての客観的な判断材料になる正確な情報を提供する信義則上の義務を負っている。

このようにフランチャイジーになろうとする者に対するフランチャイザーの事前情報提供（説明）義務は信義則上の義務として判例上確立されているが、②名古屋地裁平13年5月18日判決・判例時報1774号108頁以下は、コンビニエンス・ストアのフランチャイズに関し、これをさらに進めて次のように述べる。

---

8) 判例においては一般認識として確立している点については、井上健一「フランチャイジーに対するフランチャイザーの情報提供義務」ジュリスト1216号133頁を参照されたい。

9) 評釈として、山崎・前掲注6)論文がある。

〔判旨〕

フランチャイザーは、店舗経営に関する蓄積したノウハウ及び専門的知識を前提に独自のフランチャイズシステムを構築しているのに対し、フランチャイジーになろうとする者は通常そのようなノウハウや専門的知識を有していないことはもちろん、……フランチャイズ・システム自体に対する知識も乏しいことが多く、専門家であるフランチャイザーの提供する資料や説明内容に影響を受けるのが通常である。したがってフランチャイザーは、フランチャイズ契約を締結する段階において、フランチャイジーとなろうとする者に対し、できるだけ客観的かつ的確な情報を提供する信義則上の保護義務を負っている。

この②名古屋地裁平13年判決では、フランチャイジーになろうとする者が個別具体的なフランチャイズ・システムについて知識が乏しいというだけでなく、フランチャイズ・システム一般に対する理解不足が多いということまでに理由が広げられて、フランチャイザーの義務を認める根拠とされている。それはフランチャイザーの事前の情報提供（説明）義務を広く認めるものであり、フランチャイジーの保護を拡大していく方向性を有するものといえよう。

これらとは異なり、当事者間の情報等の格差には言及せずに、直接、信義則上の義務として情報提供義務を認める裁判例もある。コンビニエンス・ストアのフランチャイズの事案について、③大阪地裁平14年3月28日判決・判例タイムズ1126号167頁以下は次のように述べる。

〔判旨〕

売上高等に関する情報は、フランチャイズへの加盟を検討している者にとって、フランチャイズ契約締結の意思決定に重要な影響を与え得るものであるから、フランチャイザーは、契約を締結しようとする者に対し、それらの点について、できる限り客観的かつ正確な情報を提供する信義則上の義務を負う。

フランチャイザーの市場調査の内容等が客観性、正確性を欠いていたり、十分な資料に基づくものではなかったりして、フランチャイザーが提供した情報が、フランチャイズへの加盟を検討している者に、契約締結に関する判断を誤らせるおそれがある場合には、フランチャイザーは信義則上の義務違反により、フランチャイジーが被った損害を賠償する責任を負う。

このように③大阪地裁平14年判決は、信義則上の事前の情報提供義務を認めている。しかし、当事者間の情報量等についての格差を根拠とせずに、契約締結に至るための重要な判断要素であるとの理由を根拠とするならば、むしろそれは、意思表示についての問題として論じるべきではなかろうか。そして、こうした事情は多くの契約に共通していえることであるゆえ、通常の商取引等からフランチャイズ契約を区別し独立して議論する実益は見出し難くなるだろう<sup>10)</sup>。

## (2) 不法行為責任

一方、先述した信義則上の義務とは異なり、不法行為責任としてフランチャイザーに保護義務を認める判例もある。飲食店事業のフランチャイズ・システムに関し、④東京地裁平14年1月25日判決・判例タイムズ1138号141頁以下では売上予測及び総事業費予測等が現実とは異なる不合理なものであるとして、フランチャイザーの不法行為責任が追求された。

### 〔判旨〕

フランチャイザーとフランチャイジーとの間では、その立場及び経験上、知識、情報量及び資金力において圧倒的な格差があることが多い。そして、フランチャイズに加盟しようとする者にとって、専門的知識を有し、豊富な情報量と資金力を有するフランチャイザーの売上予測及び総事業費予測は、加盟するか否かを決定づける重要な要素となり得るものである。したがって、一般に、フランチャイザー及びその従業員は、フランチャイジーの勧誘に当たり、客観的かつ的確な売上予測及び総事業費予測を提供すべき注意義務を負う。

このように、フランチャイザーが不法行為責任を問われた場合にも、注意義務が生じる根拠として、当事者間の情報等に関する格差が挙げられている。

---

10) しかし、フランチャイズ・システムのトラブル増加の背景には、やはり、情報等についての当事者間の格差、すなわち当事者の非対等性にあることは否定し難く、フランチャイズ・システムの問題を検討する上では重要な要素であろう。

### (3) まとめ

以上のようにフランチャイズ契約では、契約締結過程におけるフランチャイザーのフランチャイジーに対する情報提供義務を認める実質的根拠は、当事者間の情報量等についての格差を是正する点にあることがわかる（①判決および②判決）。また、不法行為としての責任が問われている場合であっても、フランチャイザーへの義務づけの根拠は同様の理由に基づいている（④判決）。

一方で、判例の中には、より一般的に契約締結に関する判断を誤らせるような不正確な情報を契約締結しようとする相手方に与えるべきではないという観点から、信義則上の情報提供義務を認めるものもある（③判決）。

ちなみに、契約締結過程においてフランチャイザーからフランチャイジーになろうとする者に対して売上予測等が示される場合、その算定の際に考慮される要素として、店舗前通行歩行者数、店舗前通行車両数、自家用乗用車保有率、当該駅乗降者数、商圈内人口（男女比・年齢構成）、商圈内世帯数、商圈内事業所数、商圈内店舗数、競合店舗数、昼夜流入出率、推定市場占拠率等が挙げられている<sup>11)</sup>。

## Ⅱ フランチャイジーになろうとする者の特徴と情報提供義務

情報提供（説明）義務の内容・程度については、フランチャイジーになろうとする者が脱サラ・主婦など経営に関していわゆる「素人」である場合と経営の経験者である場合とでは差が生じるとされる<sup>12)</sup>。ここではフランチャイジーになろうとする者の属性に対し、裁判所がどのように評価し、そしてその評価がどのように機能しているのかを検討していく。

---

11) 木村義和「フランチャイズ契約締結準備段階における売上予測」法律時報75巻2号116頁参照。また事前の売上予測等の数値についてはある程度誤差が生じるとされている。

12) 三島徹也「フランチャイズ契約の締結過程における情報提供義務」法律時報72巻4号7472頁参照。また同74頁では「フランチャイジーになろうとする者に対してはフランチャイザーの情報提供義務をミスリードしないことが要求される」と指摘する。

## 1 経営経験者であった場合

### (1) 事前情報の慎重な検討と過失相殺

フランチャイジーになろうとする者に経営の経験があった場合、多くの判例はフランチャイジーになろうとする者にもフランチャイザーから提供される情報等を慎重に検討するよう求めている。

例えば、フランチャイジーが以前に約15年間にわたって寿司店を経営していたという事案について、先に紹介した ③ 大阪地裁平14年判決は次のように判示し、フランチャイジーに生じた損害について過失相殺を認めた。

#### 〔判旨〕

フランチャイジーは、約15年間にわたる寿司店経営の経験を有しており、またフランチャイジーも独立の事業者として自らの責任で経営を行う以上、フランチャイザーから提供された情報を検討し、最終的には自己の判断と責任において契約を締結すべきであった。

そして売上げ等に関する予測が、実績と乖離する場合も十分あり得ることをその経験から知り得たにもかかわらず、フランチャイザーから提供された諸情報を十分吟味することなく信用し、フランチャイズ契約を締結した。

これらを総合考慮すると、フランチャイザーによる売上予測等の情報が正確性を欠き、フランチャイジーに損害を与えているが、過失相殺によりその損害額のうち3分の1を減じる。

同様に、コンビニエンス・ストアのフランチャイズの事案において⑤ 千葉地裁平13年7月5日判決・判例時報1778号98頁以下も次のように述べる。

#### 〔判旨〕

フランチャイジーは、簿記三級の資格を有し、会計事務所で五年間就労した後、喫茶店を数年間経営していた経験もあり、またフランチャイジーも独立の事業者として自らの責任で経営を行う以上、フランチャイザーから提供された情報を検討し、最終的には自己の判断を責任において契約を締結すべきである。そして売上や経費が予測にすぎず実績と乖離する場合があることが十分あり得ることをその経験から知り得たにもかかわらず



らず、フランチャイザーの情報を安易に信用して本件フランチャイズ契約を締結したことやその他の諸事情を考慮すると、フランチャイザーの説明義務違反によって損害が生じているが、その損害の7割を過失相殺するのが相当である。

さらに、サンドウィッチ店のフランチャイズについて、フランチャイザーによる事前の情報が十分な調査、検討を行ったものではなく合理性を有していないとして、信義則上の義務違反を認めた、⑥ 福岡高裁平成13年4月10日判決・判例時報1773号52頁以下<sup>13)</sup> も次のようにフランチャイジーの属性に言及している。

〔判旨〕

フランチャイジーは、以前から電線等の販売業を営み、当時、約20億の年商を上げていた企業であり、代表者であるAも、長年のメーカー勤務の後、昭和58年にフランチャイジーの取締役就任し、平成4年からはその代表取締役を務めていた。したがって食品販売や消費者相手の商売には無縁であったとしても、およそ事業や経営というものに関する一般的な知識や経験を有していたこと等を考慮すると民法722条2項の規定を類推適用して、フランチャイジーに生じた損害の8割を減ずる。

このようにフランチャイジーが経営経験者である場合、契約締結過程でのフランチャイザーから提供される情報を、独立した「事業者」としてフランチャイザーも慎重に検討することを要求し、これを怠ったときには、たとえフランチャイザーに情報提供義務違反があったとしても、フランチャイジーに生じた損害額について過失相殺が行われている。

このフランチャイジーの「事業者」性をより明快に指摘するのが、⑦ 東京高裁平11年10月28日判決・判例時報1704号65頁以下<sup>14)</sup> である。同判決は、クリーニングのフランチャイズにおいて、脱サラ後2年間の事業経験があるフランチャイジーの経営破綻とフランチャイザーによる情報提供義務違反との因果関係を認めたが、次のように判示しながらフランチャイジー

---

13) 評釈として木村・前掲注11)「フランチャイズ契約締結準備段階における売上予測」がある。

14) 評釈として、井上健一「フランチャイジーに対するフランチャイザーの情報提供義務」ジュリスト1216号132頁以下。

の「事業者」性を強調し、公平の原則に基づいて損害については7割の過失相殺をしている。

〔判旨〕

フランチャイズ・システムにおいては、専門的知識を有するフランチャイザーがフランチャイジーを指導、援助することが予定され、客観的かつ的確な情報を提供すべき信義則上の保護義務を負っているとはいえ、他方において、フランチャイジーも、単なる末端消費者とは異なり、自己の経営責任の下に事業による利潤の追求を企図する以上、フランチャイザーから提供された情報を検討、吟味した上、最終的には自己の判断と責任においてフランチャイズ・システム加入を決すべきである。

(2) フランチャイジーになろうとする者による事前調査

このようなフランチャイザーからの情報を慎重に検討することを要求するに止まらず、フランチャイジーになろうとする者も、事業についてより積極的な姿勢で事前調査をすべきであると指摘する裁判例もある。酒類・医薬品の販売のフランチャイズ・システムでフランチャイジーが別にコンビニエンス・ストアを経営している株式会社であったという事案で⑧東京地裁平11年10月27日判決・判例時報1711号105頁以下は次のように指摘する。

〔判旨〕

フランチャイジーは、コンビニエンス・ストアを営んでいる株式会社であって、新しい事業に参加しようとするときに自らの責任でその事業についての法適合性を調査すべきことを要求したとしても、相当性を欠くものではない。したがって、確かに行政法規に反する販売方法であることについて説明義務を怠った責任がフランチャイザーにはあるが、フランチャイジーに生じた損害については、その5割を過失相殺する。

ただしこの事案は<sup>15)</sup>、判決でも「両者の事業規模等を考えると、……………」

---

15) 山本裕子「違法性のある販売システムへの勧誘時の説明義務」ジュリスト1223号(2002年)96頁も「本件は典型的なフランチャイズ契約とは異なり」フランチャイザーの「予測を超えたリスクが存在するベンチャービジネスである」と指摘する。

対等な立場にあった」と述べられていたように、フランチャイズ・システムについての事案とはいえ、契約締結過程において当事者の非対等性が問題にはならなかったものである。

情報等に格差がある中で、フランチャイジーになろうとする者が事前調査を行った事例として次の二つの判決がある。

まず、学習塾フランチャイズに関し⑨京都地裁平5年3月30日判決・判例タイムズ827号233頁以下では、フランチャイジーが主体的かつ積極的に契約を締結したとされたが、フランチャイザーが事前の情報提供義務果たしたことを立証しなかった事例である<sup>16)</sup>。

〔判旨〕

フランチャイジーは会社の代表取締役であって自ら経済活動をしている者であり、本件塾の開設にあたってはそれなりに採算について検討したこと、フランチャイジーは当初はフランチャイザーの社員らの勧誘に応じていなかったが、後には実際に開設されている教導塾を見学したい旨申し出て自らこれを見学し、しかもその翌日塾の経営者に再度面接し、フランチャイザーの社員のいないところで経営者に対して生徒の募集状況等を尋ねるなどしており、同人から生徒はほとんど知人の紹介によるものであることをも聞き出した上で、本件契約を締結したこと等の事情を考慮すると、フランチャイジーは本件塾の経営についてそれなりに採算を考え、自らの判断において本件契約を締結したとの面があることは否定できない。

しかしフランチャイザーは、フランチャイジーに対しどのような情報を提供したのかなんら具体的な立証をしていない。したがって、フランチャイザーは正確な情報を提供する信義則上の義務に違反しており、フランチャイジーに対して未払いのロイヤリティ等を請求することはできない。

次に、同じくフランチャイジーになろうとする者が主体的に契約を締結したという事案であるが、⑨判決とは結論が反対になったのが⑩千葉地裁平6年12月12日判決・判例タイムズ877号229頁以下である。この裁判では、約12年間レストラン及び喫茶店を経営していた経験のある者が持ち帰

---

16) 評釈として、岡部眞純『消費者取引判例百選』別冊ジュリスト135号174頁以下がある。

り弁当のフランチャイズ契約締結過程において積極的に事業の調査を行った場合について、次のように判示されフランチャイジーからの損害賠償請求が棄却されている。

〔判旨〕

フランチャイジー等は、飲食店の経営についてはかなりの経験及び専門的知識を有していたと認められること、フランチャイジーは、T市等の物件については、フランチャイザーの調査結果をふまえて自ら店舗の開設に消極の判断を行ったこと、そして、本件店舗はフランチャイジーの側で候補店舗としてフランチャイザーに提示したものであること等の事情からすると、フランチャイジーは、独立の事業体として自主的に本件店舗での営業が事業として成り立つと判断したといえる。

またフランチャイザーの売上予測等が客観性、正確性を欠いていたとはいえ、フランチャイザーには信義則上の情報提供義務違反は認められない。

⑨判決と⑩判決の結論が異なった理由は明らかである。すなわち、⑨判決ではフランチャイザーが事前の情報提供義務を果たしていなかったのに対し、⑩判決はフランチャイザーのこの義務が履行されていたからである。

(3) まとめ

以上からすると、フランチャイジーになろうとする者が経営経験者であった場合、裁判例は二つの態度を示していると思われる。すなわち、フランチャイジーになろうとする者にもより慎重に情報を検討するよう要求する(③、⑤、⑥、⑦判決)、もしくは自らの積極的な調査する(⑧判決)といったものである。そしてフランチャイジーになろうとする者がこれらを怠った場合、損害賠償請求においては過失相殺がなされている。

## 2 経営未経験者であった場合

⑪名古屋地裁平10年3月18日判決・判例タイムズ976号182頁以下は、フランチャイジーが病院で薬剤師として勤務しており、それまで商売を営ん

だ経験は全くないという「素人」の典型的な事案であった。判決は、契約締結段階でのフランチャイジーの過失を認定している。

〔判旨〕

フランチャイザーは、自己に関する適正な情報をフランチャイジーに与えようとしなかったのみならず、不十分な調査に基づく売上予測を漫然とフランチャイジーに提示して、不正確かつ不適正な情報をフランチャイジーに提供し情報提供義務を怠った。

しかしフランチャイジーは、本件契約締結当時50歳の薬剤師であるから、大学において一般的な教養を身につけた社会人であり、持ち帰り弁当の販売のような商売を営む経営上の危険性について十分理解し、判断する能力を有する者である。また、殖財のための余業として本件契約を締結するに至った者である。

フランチャイジーは、契約締結段階においてフランチャイザーによる売上予測の具体的な根拠や競合店の有無について一切説明を求めようとしなかったし、自ら調査を行うというようなことは何らしなかった。特に、フランチャイザーがフランチャイジーに対して提示した開発調査書には、明白な誤謬があったにもかかわらず、それを確かめようとすらしなかった。かかるフランチャイジーの態度は、それまで商売を営んだ経験がなかったことを考慮しても、なお相当に軽率とのそしりを免れない。

このように⑪名古屋地裁平10年判決は、フランチャイジーが経営について未経験者であったとしても、「一般的な教養を身につけた社会人」の理解力、判断力を基準に契約締結過程における態様を考察し、軽率であったとしている<sup>17)</sup>。

同様にフランチャイジーに「軽率」さがあった事案であるが、フランチャイザーのフランチャイズ・システムへの勧誘行為自体に問題があったと判断し、過失相殺を認めなかった⑫浦和地裁川越支部平7年7月20日判決・判例時報1572号109頁以下がある（なお、本件ではフランチャイジーの属性は判決文からは不分明である）。

---

17) 本判決の評釈において、木村義和「フランチャイズ契約締結準備段階における情報提供義務」法律時報72巻2号88頁は「自己責任を問えるだけの情報提供・判断材料の提供がなされなければ、自己責任を問うための前提を欠く」とし、フランチャイジーの属性を云々する以前にフランチャイザーの義務履行が問題であることを示唆する。

〔判旨〕

フランチャイザーは、宣伝し説明した本件システムについて、自分でもこれを実行できなかったにもかかわらず、これに応じたフランチャイジーらに対して到底実現の不可能な営業活動を強いた。そしてフランチャイザーは、みずからの利益を図るために誇大な宣伝をして、経済事情を良く知らなかったフランチャイジーらに契約を締結させ、フランチャイジーらが如何に営業活動に努力をしても、早晚損害を被ることになることを知りながら防止する策を講じようとせず放置していた。したがってフランチャイザーには不法行為による損害賠償責任がある。

ところでフランチャイジーらは、フランチャイザーの本件システムに関する説明を真に受けて、フランチャイザーの指導に従いながら営業を実行すれば、フランチャイザーが説明するような収益を上げることができるものと信じて契約を結んだ。しかしフランチャイジーらのそのような判断が軽率なものであっても、フランチャイザーは、みずからその原因を作り出したのであるから、その点を捕らえて、フランチャイジーらの過ちを非難するのは相当ではない。

このような明らかに破綻すると分かっているフランチャイズ・システムへの勧誘は詐欺（民法96条1項）に近いものであり、違法性が高いといえよう。そのためフランチャイジーの属性を云々する場合ではなかったであろう。ただし、フランチャイジーが軽率にフランチャイズ契約を締結したとしても過失相殺をするべきではないとする一方で、⑫浦和地裁平7年判決は、事業について十分な準備をしなかったフランチャイジーについては過失相殺を認めている<sup>18)</sup>。

結びに代えて

本論で概観してきた裁判例を基にするとおおよ次のようなことがいえよう。

まず、フランチャイズ契約においては、知識・ノウハウ等についてフランチャイジーとフランチャイザー間に格差があることを理由として事前の

---

18) 本件は複数のフランチャイジーによる共同訴訟であった。

情報提供（説明）義務が信義則上フランチャイザーに課せられている。またこの信義則上の説明義務は、フランチャイジーになろうとする者の前職や経験といった属性にかかわらず、フランチャイズ契約一般に課せられているものといえよう。

フランチャイジーの属性が問題となるのは、フランチャイザーが事前の情報提供（説明）義務に違反した場合である。かかる義務違反とフランチャイジーに生じた損害に因果関係が存すれば、フランチャイザーは損害賠償責任を負うことになる。検討した裁判例では、ほとんどの場合フランチャイジーの過失も認定され、過失相殺がなされている。またこの場合、フランチャイジーが経営に関して経験者であったかも判断要素として考慮されることになるが、情報提供義務違反の違法性が高い場合を除いて、経営について全くの未経験者の事案においても過失相殺が行われている。これらを考慮すると、フランチャイジーの前職や経験等といった属性は、フランチャイジーの注意義務を生じさせる為の要素というよりも、むしろこの注意義務を前提として過失の程度を判断するための要素として機能しているようである。つまり、フランチャイザーの情報提供義務違反が認められたとしても、フランチャイジーにもフランチャイザーからの情報を慎重に検討すべき義務があり、その義務違反があれば、それを過失として認定しているものと思われる。

裁判所のかかる判断には、おそらく「フランチャイジーも、単なる末端消費者とは異なり、自己の経営責任の下に事業による利潤の追求を企図する」（⑦東京高裁平11年判決）存在であるとの考慮が働いていると推定できよう。別言すれば、判例の多くはフランチャイズ・システムにおけるフランチャイジーを、「末端消費者」のような経済活動上の単なる「弱者」として位置づけるのではなく、契約締結過程であってもある程度の独立性を保持し利潤を追求する「事業者」として理解しているものと思われる。

仮りに、裁判所がフランチャイジーをこのように理解しているとすれば、フランチャイザーの事前情報提供義務が問われる場合、「事業者」（フラン

チャイジー) になろうとする者には契約締結段階でいかなる義務が生じるのか、その内容及び程度も必然的に問題とならざるを得ないだろう。これについての検討を今後の課題としたい。

(おおやま・せいぎ)